



ИНФОМ

Исследование экспертной оценки рынка стартапов и инвестиций в сфере IT

Информация о компании

Учредителем ООО «инФОМ» является Общероссийский общественный фонд «Общественное мнение» (Фонд Общественное Мнение). С 2011 г. основной штатный персонал Фонда «Общественное мнение» по решению руководства был переведен в коммерческую организацию ООО «инФОМ».

инФОМ:

- проводит социологические исследования на высоком профессиональном уровне
- использует как классические методики изучения общественного мнения, так и самые современные исследовательские технологии
- замеряет социальные настроения, экономические и политические установки населения
- предоставляет углубленную аналитику данных исследований
- имеет постоянных региональных партнеров в 68 регионах РФ
- осуществляет контроль качества проводимых исследований
- на протяжении последних четырех лет занимает первое место в рейтинге исследовательских компаний (по данным Ассоциации региональных социологических центров «Группа 7/89»)

Россия, Москва,
пер. Капанова, 3
тел. : (+7 495) 745-87-65
факс : (+7 495) 745-89-03
www.fom.ru

Содержание

Информация об исследовании.....	4
1. Рынок венчурного инвестирования: состояние, особенности, тенденции	7
2. Структура венчурного рынка: основные игроки, роли, сбалансированность.....	20
3. Инвестиционные фонды: специфика, узнаваемость, рейтинги фондов по ключевым показателям.....	32
4. Участники рынка инвестиций: специфика профессии, узнаваемость первых лиц фондов, оценка команд фондов.....	40

Информация об исследовании



Методика исследования

Сбор данных

- ◆ Метод исследования – телефонное интервью.
- ◆ Исследуемая совокупность – сотрудники инвестиционных фондов, журналисты, представители стартап-компаний, служащие государственных органов, сотрудники интернет-компаний.
- ◆ Инструментарий – полуструктурированный гайд (5 тематических блоков).
- ◆ Количество интервью – 30, в том числе:
 - ◆ фонды (8 интервью)
 - ◆ стартапы (15 интервью)
 - ◆ журналисты (6 интервью)
 - ◆ госорганы (1 интервью)
- ◆ Средняя продолжительность одного интервью – около 30 минут.

Анализ данных

- ◆ Глубинный анализ транскриптов – расшифровок телефонных интервью.
- ◆ При обработке данных и подготовке отчета реальные имена экспертов заменены на «Эксперт_1_фонд», «Эксперт_1_журналист», «Эксперт_1_стартап», «Эксперт_1_госорган».

Цели и задачи исследования

Цель исследования

Изучить мнения экспертов о состоянии рынка венчурного инвестирования, о популярных инвестиционных фондах

Задачи исследования

- получить экспертную оценку состояния венчурного рынка в России, его особенностей, проблем, тенденций и перспектив, барьеров к дальнейшему развитию
- описать структуру венчурного рынка России, выделить ключевых игроков и их роли на рынке, оценить сбалансированность рынка, выделить крупнейших игроков
- составить рейтинг инвестиционных фондов по узнаваемости, описать специфику фондов, выделить рейтинг ключевых фондов по показателям «активность», «значимость для отрасли», «инновационность», «известность», «доступность»
- описать специфику людей, работающих на венчурном рынке, составить рейтинг первых лиц инвестиционных фондов, собрать мнения экспертов о командах крупнейших инвестиционных фондов, об основных трудностях, стоящих перед командами

Рынок венчурного инвестирования: состояние, особенности, тенденции



Ключевые выводы

- Рынок венчурного инвестирования в России характеризуется рядом особенностей: это молодой рынок, развивающийся по западным моделям, но с большим отставанием. Отмечается существенная роль государства как игрока рынка на уровне инфраструктуры и фондов, а также большая включенность фондов в развитие стартапов (не только финансирование).
- Мнения экспертов при оценке нынешнего состояния рынка разделились. Часть экспертов оценивают рынок как формирующийся на стадиях ранних инвестиций, отмечают, что количество инвестиционных денег превышает количество качественных стартапов, также отмечается общее отставание от западных рынков.
- Признаками развивающегося рынка являются изменение структуры рынка, появление новых фондов, расширение сфер деятельности и количества сделок на рынке.
- Часть экспертов оценивают рынок как зрелый и приводят такие доводы: сложившаяся инфраструктура, насыщенность рынка проектами, уменьшение количества «необдуманных» инвестиций, снижение числа сделок.
- К ключевым проблемам рынка венчурного инвестирования эксперты относят неопытность игроков рынка (инвесторов, стартапов), большое количество и низкое качество проектов на рынке, недостаток инвестиций на стадиях pre-seed / seed, а также влияние государства на развитие рынка – создание избытка денежных средств, отсутствие юридической и налоговой инфраструктуры для новых форм бизнеса.
- Эксперты отмечают следующие перспективы развития рынка: поиск своей позиции на мировом рынке венчурных инвестиций, сегментация рынка и увеличение количества фондов, сужение размеров рынка по количеству инвестиций, развитие поддержки проектов на ранних стадиях, рост инвестиций в облачные сервисы, безопасность данных и мобильные технологии.

Состояние рынка: формирование

- Не сформирован на начальных стадиях, сформирован на поздних

ЭКСПЕРТ_3_СТАРТАП: «Рынок достаточно хорошо сформирован на уровне поздних стадий, когда стартапы уже находятся на этапе масштабирования, и совершенно сложная ситуация в начальных стадиях, когда происходит регистрация».

ЭКСПЕРТ_21_СТАРТАП: «Рынок находится в неразвитой стадии относительно венчурных инвестиций. Что касается стартапов, много появляется, но есть сложности с получением первичного финансирования и получения капитала».

- Освоение и внедрение западных моделей инвестирования

ЭКСПЕРТ_7_СТАРТАП: «Рынок приобретает черты цивилизованного и того, который мы знаем по рассказам из западных источников, но всё равно очень много своих особенностей, которые сказываются на глубоких этапах взаимодействия».

ЭКСПЕРТ_10_СТАРТАП: «Рынок начал развиваться позже и во многом повторяет, что было в Америке, с опозданием на 5–7, в некоторых областях на 10 лет, то есть рынок условно дикий, рынок будет развиваться и структурироваться».

- Отставание от Запада на 5–7 лет

ЭКСПЕРТ_14_СТАРТАП: «Сейчас инвесторы, инкубаторы перенимают опыт западных инвесторов и стараются применить на российский рынок то, что там известно и уже обкатано. Всё равно мы на стадии начала находимся».

- Превышение количества готовых инвестировать над количеством хороших проектов / стартапов

ЭКСПЕРТ_5_ФОНД: «С одной стороны, есть достаточно много денег – в России представлены как внутренние фонды, так и фонды с западным капиталом. При этом мы имеем, с одной стороны, обилие стартапов, которые явно переоценивают себя и чаще всего являются моделями рекламными. С другой стороны, мы имеем немного оригинальных бизнес-проектов, в которые можно было бы вложиться, чтобы масштабировать бизнес в Юго-Восточную Азию, США».

ЭКСПЕРТ_6_ЖУРНАЛИСТ: «Я думаю, что на рынке предложения денег ситуация улучшается. Что касается проектов – их немного, и могло бы быть больше, предпринимательская инициатива пока еще недостаточно сильно развита».

Состояние рынка: развитие

- Появление новых фондов / усложнение структуры рынка

ЭКСПЕРТ_4_ФОНД: «В последний год, может быть, два наблюдаются признаки ранней стадии бума. Появляется все больше новых фондов с жесткими временными рамками и необходимостью вложить несколько десятков миллионов долларов в течение трех лет. Это означает, что про венчурный рынок, в особенности в области информационных технологий, стало широко известно, и свободные деньги начали направляться на этот рынок».

ЭКСПЕРТ_24_ГОСОРГАНЫ: «За последние два-три года рынок стартапов прошел достаточно серьезное развитие, появилось значительное количество как венчурных фондов, как частных, так и государственных институтов развития, появилось значительное количество инвесторов, которые занимаются вложениями на первоначальных этапах, на асид-ангельских инвестициях».

- Появление профессиональных сообществ

ЭКСПЕРТ_26_ФОНД: «Российский венчурный рынок находится в стадии развития и роста. Он достаточно молодой по сравнению с аналогичными рынками в других странах, в Европе и в США в частности, в связи с чем на этом рынке только начинают формироваться сообщества профессионалов».

- Закрытость рынка (количество сделок, условия сделок, статистика)

ЭКСПЕРТ_29_ЖУРНАЛИСТ: «Многие сделки, которые происходят сейчас на рынке, они закрытые, о них нет вообще никакой информации. Я считаю, что прозрачность рынка говорит о некоей зрелости, состоятельности этого сегмента, и вот в России пока этого состояния не достигнуто».

- Расширение рынка по направлениям
- Увеличение количества сделок и качественных проектов

ЭКСПЕРТ_30_ФОНД: «Растет из года в год неплохими темпами, приходят новые деньги и новые инвесторы на рынок, совершенно из разных областей, и не только IT-рынок растет, и не только стартапы, а совершенно разные инвестиции».

ЭКСПЕРТ_1_ФОНД: «Рынок IT-проектов и гранд-проектов в принципе развивается довольно быстро, довольно большое количество сделок и большое количество качественных проектов появилось за последний год».

Состояние рынка: зрелость

- На рынке присутствуют все игроки, сформирована инфраструктура.
- Рынок характеризуется осознанным и аргументированным подходом к сделкам, стало меньше «шальных» денег.
- Насыщенность рынка по количеству проектов/стартапов в сфере IT (легкость создания, легкость «входа»).
- У инвесторов появились свои процедуры отбора проектов / инвестирования.

ЭКСПЕРТ_8_СТАРТАП: «Сейчас это некая стадия зрелости, когда компании и инвесторы на этом рынке, и стартапы, и акселераторы, и собственно, все структуры, которые участвуют, в том числе и клиенты, – все понимают ценность услуг и потихонечку начинают скидываться, снимается пелена эйфории, на первом этапе которая возникла».

ЭКСПЕРТ_11_ЖУРНАЛИСТ: «Я думаю, рынок очень насыщен, появляется огромное количество новых IT-проектов из-за низкого порога входа на этот рынок, из-за минимальных инвестиций, работы нескольких программистов на кухне, чтобы родился новый сервис из какой-то креативной идеи».

ЭКСПЕРТ_22_ФОНД: «С этого года можно считать, что рынок у нас в той или иной степени сложился, венчурные инвесторы в настоящий момент уже определились, как, каким образом, в какие стартапы они инвестируют, собрали, создали свои процессы и процедуры, и рынок уже можно считать более менее сформировавшимся».

ЭКСПЕРТ_9_СТАРТАП: «Можно сказать, что рынок стартапов близок к насыщению, именно по стартап-проектам, в то же время есть довольно много фондов, которые готовы давать деньги, но пока еще не найдена та точка, когда можно было бы сказать, что спрос и предложения уравнились».

Особенности рынка в целом

- ◆ Рынок развивается в верном направлении, но наблюдается сильное отставание от Запада
- ◆ Венчурно-инвестиционный характер рынка – не только вложение денег, но и участие в развитии стартапов, консультации, «выращивание»
- ◆ Специфика IT-рынка – «пропасть»: наличие 1–2 покупателей воспринимается, как наличие рынка у стартапа. Сложность «продажи» проекта, так как игроки ориентируются друг на друга
- ◆ Существенная роль государства, плотная работа со стартапами
- ◆ Превышение спроса над предложением – денег больше, чем проектов, в которые их можно вложить

ЭКСПЕРТ_17_ЖУРНАЛИСТ: «Особенность России – что у нас не просто венчурный бизнес, у нас бизнес инвестирования, когда фонд участвует в работе стартапов, в который вложился. Он кроме денег дает еще консультации, пытается вырастить, но и следить за этим стартапом».

ЭКСПЕРТ_27_ЖУРНАЛИСТ: «Для того чтобы быть привлекательными на рынке продаж, нужно пройти через так называемую «пропасть», когда ты сделал что-то, и у тебя есть один или два покупателя, и ты уже думаешь, что у тебя рынок есть, а у тебя его нет, потому что у тебя есть один-два покупателя, а остальных ты не можешь убедить – они все смотрят друг на друга и говорят: о, а вот эти ребята еще не купили, они еще на это не перешли, нет, мы пока подождем».

ЭКСПЕРТ_28_СТАРТАП: «Рынок зарождается со всеми болезнями роста, которые у него есть. Зачастую пытаются сравнивать с Америкой, но ни одного рынка ни в Европе, ни в Азии, похожего на Америку, нет».

ЭКСПЕРТ_29_ЖУРНАЛИСТ: «На рынке существует очень большой разрыв между количеством денег, которые есть на рынке готовые, которые готовы вкладываться в начинающие компании, технологии и так далее, и собственно, самими этими компаниями, стартапами, технологиями, то есть денег значительно больше».

Проблемы венчурного рынка: фонды

Внешние

- Большое количество проектов, сложность анализа и оценки
- Замкнутость рынка (национальный, фокус на IT, нет интереса к новым проектам)
- Нехватка качественных интересных проектов / команд, высокая стоимость
- Мало инвестиций на предпосевной / посевной стадиях. Развитая «Долина Смерти»
- Неэффективная защита интеллектуальной собственности
- Государство как инвестор на ранних стадиях (не является инвестором по природе, планирует на короткую перспективу, производит избыток денег)

ЭКСПЕРТ_1_ФОНД: «Очень много проектов появляется, и, по сути дела, создавая шум среди проектов, то есть довольно сложно сейчас венчурным фондам, либо инвесторам, бизнес-ангелам анализировать проекты, потому что приходится перерабатывать очень большое количество информации».

ЭКСПЕРТ_4_ФОНД: «Замкнутость нашего рынка, ограниченного по размерам, сложность в создании проектов, ориентированных на глобальный рынок, непонимание самых крупных и богатых рынков – американского и европейского – и невозможность выйти на китайский рынок».

ЭКСПЕРТ_5_ФОНД: «В России значимо больше, чем на Западе проявляется так называемая «Долина Смерти», потому что у нас слабо представлен ангельский и посевной капитал, в итоге далеко не все идеи, которые дорастают до тех раундов, когда в них могут быть вложены именно венчурные деньги».

ЭКСПЕРТ_26_ФОНД: «Наш рынок отличается от американского в корне тем, что у нас на посевной стадии не занимаются так называемые «три F» – это Friends, Fools, Family. Роль посевных инвестиций, предпосевных инвестиций берет на себя во многом государство, не являясь венчурным инвестором по природе своей – это не очень хорошее явление на рынке».

Внутренние

- Нет экспертизы проектов
- Нет опытных инвесторов
- Отсутствие у игроков опыта, работы над ошибками
- Появление непрофильных инвесторов в IT, с оффлайновой моделью ведения бизнеса

ЭКСПЕРТ_1_ФОНД: «Основные проблемы на рынке венчуров – что не хватает экспертизы по оценке проектов, проекты приходят в фонды и не к кому обратиться, чтобы правильно оценить проект, правильно протестировать проект».

ЭКСПЕРТ_25_ФОНД: Нет опытных инвесторов, нету как серийных инвесторов, так и серийных предпринимателей, поэтому все что-то делают, набивают какие-то шишки, делают ошибки, кто-то глупый, кто-то не очень, кто-то серьезный, кто-то не очень».

ЭКСПЕРТ_26_ФОНД: «Отсутствие опыта должного как в плане, как сказать, то есть завышенное, например, ожидание, либо непонимание, как использовать, например, какие-то неудачи или как относиться к неудачам, то есть не хватает опыта, чтобы увидеть в перспективе аспекты».

ЭКСПЕРТ_30_ФОНД: «Стали появляться непрофильные инвесторы, которые стали приходить из классического оффлайна. Они не всегда понимают специфику IT-отрасли. Не работает принцип «поставил бензоколонку, и завтра она начала приносить доход». В IT-отрасли такого нет, нужно достаточно долго ждать, чтобы бизнес начал работать».

Проблемы венчурного рынка: стартапы

Внешние

- Нет хорошей экспертизы проектов
- Нет инвестиций на предпосевной / посевной стадиях
- Ориентация на вложение в работающие, а не в новые модели
- Большое количество проектов-клонов, улучшенных вариантов, нет новизны
- Запросы инвесторов превышают предложение на рынке / «Долина Смерти»
- Государство создает инфраструктуру (технопарки, научные парки), но на начальном этапе нет денег
- Недооценка роли малого и среднего бизнеса в ВВП страны со стороны государства
- Неприбыльность рекламного рынка (меньше, чем в США, неприбыльный)
- Низкая информированность / вовлеченность малого бизнеса

Внутренние

- Неопытность стартапов с точки зрения ведения бизнеса (не умеют продавать идею, работа на энтузиазме)
- Сложная бухгалтерия / ведение малого бизнеса
- Некомпетентность инвесторов / узость взгляда
- Модель поведения инвесторов – банковская, а не венчурная (отработка денег, отсутствие рисков, не привлекают капитал)
- Нет взрывных ростов, взрывных продуктов
- Нарушение контакта между игроками

ЭКСПЕРТ_8_СТАРТАП: «Экспертиза еще проблема. Для того чтобы правильно оценивать проекты, правильно оценивать компании, не тратить деньги, нужна хорошая экспертиза».

ЭКСПЕРТ_12_СТАРТАП: «Одно дело – рынок для стартапов, инвестирование посевное, предпосевное. Другое дело – инвестирование каких-то больших венчурных компаний для больших компаний. У нас в России посевных, предпосевных, венчурных инвестиций – говорят, что есть, но на самом деле их нет».

ЭКСПЕРТ_28_СТАРТАП: «На рынке венчурном основная проблема в том, что никто не стимулирует по-настоящему новые проекты, новые бизнес-модели. Стимулируют планирование чего-нибудь американского».

ЭКСПЕРТ_19_СТАРТАП: «Много проектов вторичных, пытающихся сделать тоже самое, что уже сделал кто-то, но при этом более качественно как-то, с небольшими изменениями, но, тем не менее, базовые основы – они все те же самые».

ЭКСПЕРТ_3_СТАРТАП: «Инвесторы требуют от стартаперов рентабельности, а рынок не готов давать такую рентабельность, не готов давать стартапы профессиональные, отточенные, качественные. Никто не рождается, все умирают в «Долине Смерти», и единицы стартапов дотягивают до стадии, где фондам они становятся интересны».

ЭКСПЕРТ_9_СТАРТАП: «Со стороны стартаперов приходят довольно неопытные люди в плане бизнеса, люди не могут представить свою идею достойно, так, чтобы кого-то заинтересовать, поэтому собственно денег много, но дать их вроде бы никому».

ЭКСПЕРТ_12_СТАРТАП: «Их некомпетентность в том, что они не могут прийти на те рынки, не могут освоить те рынки, которые они не знают. И даже не стремятся ее понять, взглянуть как-то шире, с другой колокольни».

ЭКСПЕРТ_14_СТАРТАП: «У стартапов проблемы, что они не понимают, что это бизнес, и ни в институтах, ни в школах не учат основам предпринимательства, а инвесторы прежде всего хотят видеть предпринимателя в качестве стартапа, а не только какую-то идею, которая пришла человеку в голову».

ЭКСПЕРТ_7_СТАРТАП: «На венчурном рынке очень часто не происходит диалога вообще. Ты пишешь куда-то, стремишься кому-то на встречу, а они не могут обработать входящие сообщения снаружи. Первое самое начальное общение, если фонд отвечает, то это уже комфортно, это уже здорово. А дальше уже всё зависит от бизнеса, дальше уже обычный бизнес-процесс».

Проблемы венчурного рынка: журналисты

Внешние

- ◆ Проблема оценки рисков (прагматичной, незмоциональной оценки)
- ◆ Неверная оценка стоимости проектов
- ◆ Сложность реализации новых форм инвестирования
- ◆ Низкий уровень культуры предпринимательства
- ◆ Непрозрачность рынка (теневые сделки, отсутствие статистики)

ЭКСПЕРТ_27_ЖУРНАЛИСТ: «Проблема оценки рисков, такой прагматичной, незмоциональной оценки рисков, там, за и против. Потому что деньги нужны не просто так, а под вполне конкретные дела».

ЭКСПЕРТ_29_ЖУРНАЛИСТ: «Например, то, что называется крауд-инвестингом, такое слово, когда ряд физических лиц в большом количестве понемногу могут инвестировать в какой-то проект, кампанию, а вот в России, к сожалению, это законодательно невозможно, такие операции. Хотя на Западе довольно серьезный большой сегмент».

ЭКСПЕРТ_2_ЖУРНАЛИСТ: «Очень низкая предпринимательская культура основных стартаперов. Есть хорошие технические, сетевые, девелоперские данные, но нет навыков по построению бизнеса, по нахождению хороших и успешных бизнес-моделей. Можем придумать технологию, но мы не знаем, как ее монетизировать».

ЭКСПЕРТ_29_ЖУРНАЛИСТ: «Непрозрачность рынка: не хватает элементарных исследований, каких-то аналитических систем и мониторинга рынка».

Внутренние

- ◆ Низкое качество проектов / стартапов
- ◆ Появление прослойки профессиональных стартаперов (фокус на поднятие инвестиций)
- ◆ Инвесторы вкладывают в понятные, интересные им проекты

ЭКСПЕРТ_6_ЖУРНАЛИСТ: «Я думаю, что те, кто предлагают деньги на венчурном рынке, у них проблемы такие, что они не видят много проектов, то есть уровень проектов достаточно низкий в том плане, уровень монетизации проектов, уровень представления авторов проектов о том, как они будут монетизировать свою деятельность».

ЭКСПЕРТ_2_ЖУРНАЛИСТ: «Появление так называемой прослойки профессиональных стартаперов – это люди, у которых задача не сделать какой-то продукт, не построить бизнес, не разработать какую-то успешную бизнес-модель, а их задача – просто придумать некую идею, поднять на нее деньги и эти деньги сжечь».

ЭКСПЕРТ_27_ЖУРНАЛИСТ: «Большим дядям было не очень интересно, они не могли кроме денег ничего дать, и поэтому им было не очень интересно. Слишком много рисков, то есть когда ты не понимаешь проект, то слишком много рисков».

Тенденции на венчурном рынке

Со стороны государства

- Рост роли государства (формирует рынок)
- Неоднозначность будущего государственных фондов
- Государство вкладывает на ранних стадиях, но создает избыток денег / другую модель ведения бизнеса

Со стороны структуры

- Зарождение соинвестирования
- Появление и развитие нишевых фондов
- Уменьшение общего количества фондов

Со стороны фондов

- Ориентация на страны СНГ / Запад
- Фокус на IT, и меньше – на прикладные проекты
- Ориентация на технологичные проекты с дальнейшим внедрением в производство
- Рост вкладов в сферу РИТ, платежи, обучение, мобильные приложения
- Ориентация на вклады в Н-сектор – в проекты, которые уже принесли первую прибыль, есть модель заработка
- Рост вкладов на ранних стадиях

Со стороны стартапов

- Настрой игроков на привлечение денег, а не на построение успешных компаний
- Количество интересных проектов растет, но историй удачных выходов пока мало
- Выход локальных проектов на мировой рынок / привлечение внимания западных инвесторов к российским проектам

Перспективы развития рынка

- ◆ Модель развития рынка: инфраструктура + компетенции (фонды) + посевные на ранних стадиях
- ◆ Сегментация рынка, увеличение разнообразия фондов
- ◆ Сужение размеров рынка, более осознанные инвестиции
- ◆ Взросление рынка (уход от необдуманных сделок)
- ◆ Поиск своего места на мировом рынке (ориентация, возможности)
- ◆ Инвестиции в IT, облачные сервисы, информационную безопасность – расширение тематики
- ◆ Поддержка проектов на ранних стадиях

ЭКСПЕРТ_10_СТАРТАП: «В следующем году, мне кажется, рынок сожмется, оттого что очень многие инвесторы свои деньги потеряют, а зафиксируют эти убытки – на следующий год будут подходить уже более взвешенно, более грамотно к выбору нового проекта».

ЭКСПЕРТ_3_СТАРТАП: «Самый хороший вариант развития рынка – когда к инфраструктуре прилагается еще и компетенция в виде фондов, менеджерские компетенции, и плюс посевные или какие-то деньги, которые помогают на этом инкубаторе, на этой грядке возрастать уже росткам – это самая хорошая форма».

ЭКСПЕРТ_26_ФОНД: «Будут продолжаться инвестиции в определенные направления – квантовые технологии, облачные вычисления, безопасность больших данных. Информационная безопасность – это тренд для инвестирования венчурного, ну и мобильные технологии всевозможные».

ЭКСПЕРТ_4_ФОНД: «Российский рынок должен найти свое место, свою нишу в мировом венчурном рынке, он должен стать понятным для международных инвесторов, они должны понимать, чего можно ожидать от российского венчурного рынка, какие проекты здесь возникают, что здесь следует разрабатывать».

ЭКСПЕРТ_11_ЖУРНАЛИСТ: «Будут работать с компаниями на стадии даже идеи. Инвестиции в научные проекты необходимы на разработку первых прототипов, шагов, и из этой массы поддержанных проектов будут выстреливать самые качественные. Без массовой поддержки на самых ранних стадиях развития фактически успех инноваций России невозможен».

Барьеры развития рынка

Внешние

- Уход успешных проектов на Запад
- Нет возможностей и инфраструктуры для быстрого старта проектов
- Нестабильная политическая и экономическая ситуация
- Узкий региональный рынок, он не развивается
- Нет подходящей юридической конструкции (ОАО-онлайн не подходит, инвестиционное товарищество не введено в практику)
- Сложность реализации проектов, зарабатывающих на рекламе

ЭКСПЕРТ_1_ФОНД: «Рынок в основном если IT, то это рынок больше западный, то есть больше всего потребитель – это США, Европа и поэтому те проекты, которые находятся в России, в дальнейшем они всё равно уходят на Запад, потому что там основные игроки, основные рынки, основные потребители, клиенты».

ЭКСПЕРТ_4_ФОНД: «Основной барьер для развития российского венчурного рынка – это сложность с выходом на мировые рынки. Сложность в понимании американских потребителей, сложность в запуске крупных проектов на территории Штатов».

ЭКСПЕРТ_4_ФОНД: «Нет средств для быстрого запуска очень крупных проектов, в течение года-двух. В России нельзя запустить такой проект, который бы с первого дня стал зарабатывать миллиард долларов. Большинство наших успешных проектов – это долгожители».

ЭКСПЕРТ_16_СТАРТАП: «Все делают проекты, которые должны зарабатывать на рекламе, но рекламный рынок в России в 30–40 раз меньше, чем рекламный рынок США».

ЭКСПЕРТ_3_СТАРТАП: «Тяжелая налоговая нагрузка, климат политический – намного проще вести бизнес где-либо, а в России очень сложно, очень много рисков, неудобств, бюрократии и чиновников, ненужного балласта для бизнеса».

Внутренние

- Нет взаимоуважения между игроками
- Мало бизнес-ангелов
- Нехватка людей технических специальностей, сложно собрать команду
- Нет вторичного рынка
- Крупные компании не заинтересованы в покупке стартапов
- Нет убедительных примеров успеха
- Неадекватные условия на входе к венчурным капиталистам

ЭКСПЕРТ_28_СТАРТАП: «Есть ментальные барьеры – в уровне предпринимательской активности, отношении инвесторов к стартапам, стартапов к инвесторам – нет взаимного уважения, нет доверия».

ЭКСПЕРТ_21_СТАРТАП: «В отличие от американского рынка, где существует большое количество бизнес-ангелов, которые занимаются финансированием стартапов на ранних этапах, у нас они отсутствуют или их мало».

ЭКСПЕРТ_15_СТАРТАП: «Довольно тяжело находить себе команду, потому что не все хотят и понимают, зачем работать в стартапе, не все готовы делить риск».

ЭКСПЕРТ_2_ЖУРНАЛИСТ: «Представьте себе, что вы инвестор, и вы вкладываете в компанию. Когда вы вкладываете в компанию, вы должны понимать ваш вторичный рынок, кому вы ее перепродаете. У нас вот этот рынок вторичный, он не создан, нам некому это продавать».

ЭКСПЕРТ_19_СТАРТАП: «У молодых предпринимателей барьеры – это условия, которые ставят венчурные капиталисты на входе, то есть на значительно небольшие инвестиции капиталисты хотят большую долю предприятия».

ЭКСПЕРТ_11_ЖУРНАЛИСТ: «Настоящие истории успеха не всегда известны общественности, а у нас на слуху истории успеха очень легких web-проектов, которые просто оказались в нужное время в нужном месте».

Как преодолеть барьеры?

- ◆ Повышение уровня образования в математике и программировании – обеспечение кадрами
- ◆ Обеспечение специалистов рабочими местами
- ◆ Введение системы аккредитации инвесторов – «чистка» рынка
- ◆ Создание инфраструктуры государством + инвестиции на ранних стадиях
- ◆ Инициация фондами изменений в законодательстве в данной сфере
- ◆ «Переобучение» капиталистов с банковским мышлением на инвесторов
- ◆ Поддержка проектов в «Долине Смерти»
- ◆ Поддержка проектов на предпосевной стадии
- ◆ Появление успешных громких интересных проектов (хорошего примера)

ЭКСПЕРТ_26_ФОНД: «С одной стороны, таких специалистов вырастить, и сделать для этого может очень много государство в частности, а с другой стороны, обеспечить их рабочими местами, бизнесами – это уже задача бизнеса, то есть подхватить эстафету».

ЭКСПЕРТ_24_ГОСОРГАНЫ: «Должна быть некая система аккредитации инвесторов, это будет хорошо – как и для защиты их самих, так и для защиты интересов стартапов компаний».

ЭКСПЕРТ_3_СТАРТАП: «Если государство сделает правильные шаги и к имеющейся инфраструктуре в виде технопарков, инкубаторов, акселераторов и всевозможных площадок в университетах и институтах сделает финансовую поддержку этими небольшими деньгами, то рынку станет намного легче дышать, и начнут создаваться новые бизнес-модели».

ЭКСПЕРТ_12_СТАРТАП: «Менять головы тем капиталистам, которые представляются венчурными инвесторами. Отучить их от роли банкиров, научить их быть инвесторами: рисковать, вкладывать, понимать, анализировать рынки, создавать эти рынки».

Структура венчурного рынка: основные игроки, роли, сбалансированность



Ключевые выводы

- В структуре венчурного рынка можно выделить три основные структурные единицы: государство, инвесторы и стартапы. Также на рынке присутствует незначительное количество частных инвесторов (бизнес-ангелов) и инфраструктурных объектов (инкубаторы, акселераторы, технопарки).
- По мнению экспертов, рынок по своей структуре не сбалансирован. Это проявляется в существовании многих фондов, различных по форме организации (классические, корпоративные, частные, государственные), по стадии инвестирования, по инвестиционному опыту, по размерам инвестирования и т. д. Также на рынке есть дисбаланс по качеству игроков – присутствуют профессиональные и непрофессиональные инвесторы и стартапы.
- Для сбалансированности структуры рынка, по мнению экспертов, не хватает фондов ранних и поздних инвестиций, бизнес-ангелов с большим опытом работы, качественных акселераторов и экспертизы отбора проектов. Отсутствие вторичного рынка продаж проектов также тормозит развитие отрасли.
- В целом роли ключевых игроков на рынке вполне адекватны задачам рынка. Дисбаланс наблюдается только в схеме отношений стартап / предприниматель: очередь из стартапов в фонды, а не наоборот, отсутствие диалога между государством и инвесторами, а также новая модель предпринимательства «подъем инвестиций, а не построение бизнеса».
- Первое и второе места в рейтинге крупнейших игроков, по мнению экспертов, занимают частные фонды (Almaz Capital, Runa Capital). Третье и четвертое места – у фондов с государственной поддержкой (РВК, ФРИИ). Отметим, что в целом фонды больше известны среди стартапов и журналистов.
- Также, по мнению экспертов, важными игроками рынка являются успешные стартапы (Kupi Vip, Lamoda, Островок), бизнес-ангелы (Игорь Рябенкий, Аркадий Морейнис), а также крупнейшие интернет-компании (Яндекс, Mail.Ru Group, Cisco, IBM).

Структура рынка. Основные игроки



- В структуре рынка венчурных инвестиций можно выделить трех игроков «большого» уровня: государство, инвесторы, стартапы.
- Тем не менее большинство экспертов говорят о неоднородности рынка:
 - с точки зрения пропорций игроков на рынке (количество фондов, количество стартапов, степень присутствия государства)
 - с точки зрения стратегии стартапов на рынке (созданные только для привлечения инвестиций vs развивающие бизнес самостоятельно)
 - с точки зрения разнообразия фондов, представленных на рынке, и множественности их классификаций (см. следующий слайд)

ЭКСПЕРТ_25_ФОНД: «Все что-то стараются, предприниматели что-то делают, фонды куда-то инвестируют, государство как-то поддерживает. Все как-то происходит».

Классификация игроков рынка

Форма и функционирование организации	<ul style="list-style-type: none">➤ российские / зарубежные➤ столичные / региональные➤ государственные / негосударственные➤ формальные / неформальные➤ стратегические / корпоративные / классические
Характер инвестиций	<ul style="list-style-type: none">➤ по величине инвестиций (<i>бизнес-ангелы, малые/большие фонды</i>)➤ по стадии инвестирования (<i>pre-seed, seed, venture capital</i>)➤ по размерам инвестиций➤ по инвестируемым секторам (<i>российские / международные проекты, многопрофильные / монопрофильные</i>)
Опыт и квалификация в инвестировании	<ul style="list-style-type: none">➤ профессиональные / непрофессиональные игроки (<i>венчурные фонды / бизнес-ангелы vs люди с деньгами, но без опыта в инвестициях / корпоративные фонды</i>)➤ технологические предприниматели или профессиональные инвесторы➤ по уровню инвестиционного опыта (<i>инвесторы с финансовым бэкграундом / тренд-сеттеры, но не профессиональные инвесторы / технологические предприниматели / компании</i>)

ЭКСПЕРТ_9_СТАРТАП: «Он состоит из крупных фондов, которые вкладывают довольно много в стартапы, из совсем небольших фондов, которые могут вложить десятки миллионов долларов, есть бизнес-ангелы, которые поддерживают деньгами идеи и проекты, которые им нравятся. В процентах примерно на крупный фонд приходится, наверное, порядка 50% инвестиций в российские стартапы, 30% приходится на небольшие фонды, и еще около 20 % – на бизнес ангелов».

ЭКСПЕРТ_22_ФОНД: «У нас сейчас достаточно большое количество фондов и инвесторов ранней стадии, это и бизнес-ангелы, и маленькие ассоциации бизнес-ангелов, это фонды небольшие и корпоративные, частные. Соответственно, есть дальше следующая стадия, фонды ранней стадии и стадии развития, их несколько меньше, и достаточно активных среди них сейчас их просто на слуху не так много в настоящий момент».

ЭКСПЕРТ_2_ЖУРНАЛИСТ: «Российский рынок сильно отличается от каких-то там международных историй. Есть стандартное разделение на венчурные фонды, корпоративные фонды, госфонды, есть очень маленькое количество бизнес-ангелов, сообщества и ассоциации бизнес-ангелов. А еще присутствуют такие игроки, как технопарки и технополисы».

ЭКСПЕРТ_25_ФОНД: «Есть предприниматели, которые инвестируют, есть банкиры, которые начали инвестировать, есть люди, которые только венчуром занимались, но их мало. То есть, скажем так, бэкграунд инвесторов очень разный, там не очень много предпринимателей среди инвесторов, серийных инвесторов почти нет».

Кого не хватает на рынке

Фонды

- ✦ инвесторов ранней стадии (на стадии идеи, на стадии первых показателей)
- ✦ Экспертов / экспертизы на начальной стадии
- ✦ бизнес-ангелов с опытом более 10 лет, с портфелем проектов
- ✦ инвесторов на поздних стадиях (сдвиг в сторону ранней стадии инвестирования)
- ✦ серийных стартапов / предпринимателей
- ✦ игроков вторичного рынка (продажа акций / компаний)
- ✦ больших фондов с историей
- ✦ инфраструктурных игроков (инкубаторов, менторство проектов)

ЭКСПЕРТ_1_ФОНД: «Не хватает ранней стадии инвесторов, то есть тех, кто готов инвестировать в проекты, которые находятся на ранней стадии, либо на стадии идеи».

ЭКСПЕРТ_4_ФОНД: «Не хватает бизнес-ангелов с опытом работы от десяти лет, таких, которые имели бы уже сформированный портфель проектов, из которых некоторые готовы к продаже, а некоторые находятся в ранней стадии развития».

ЭКСПЕРТ_22_ФОНД: «Достаточно мало историй выходов компаний, поэтому инвестиций на более поздних стадиях сейчас достаточно мало, да и компаний такого масштаба достаточно мало, поскольку рынок растущий именно по количеству компаний среднего и крупного размера, то достаточно мало у нас инвестиций в позднюю стадию и, соответственно, инвесторов поздней стадии меньше».

ЭКСПЕРТ_24_ГОСОРГАНЫ: «Не хватает профессиональных серьезных инкубаторов, организаций, фондов, которые бы занимались скорее менторством проектов, но не влезали в их бизнес-модели, ежедневные процессы и тому подобные вещи».

Кого не хватает на рынке

Стартапы

- инвесторов ранней стадии (на стадии идеи, на стадии первых показателей)
- бизнес-ангелов, имеющих успешный опыт и готовых инвестировать
- качественных крупных акселераторов
- частного бизнеса в структуре рынка (мало информированы, почти не привлекаются)
- полноценных венчурных капиталистов (структурно вкладывают деньги в проекты)
- профессиональной экспертизы (сейчас пришли из бизнеса реального и пытаются применять те модели)
- среднего звена между посевной стадией и венчурными капиталистами

ЭКСПЕРТ_8_СТАРТАП: «В плане участников денежных вложений – я бы не сказал, я бы сказал, что не хватает акселераторов, которые формировали бы культуру. Культура развития компании, культура предпринимательства, она очень важна, и, допустим, ФРИИ, на мой взгляд, – это очень хорошая попытка как раз-таки закрыть эту нишу, которая отсутствовала до данного момента практически».

ЭКСПЕРТ_3_СТАРТАП: «Рынок в остальных странах венчурных состоит из четырех групп. У нас три присутствуют – фонды, это государство, это сами стартаперы, а на всех остальных развитых рынках еще присутствует «частный бизнес» – как заказчик проектов у стартапов, является соинвестором и бизнес-ангелом, то есть выполняет очень много функций на этом рынке».

ЭКСПЕРТ_12_СТАРТАП: «Не хватает именно среднего звена, которое бы подняло знамя из рук посевных стадий, из рук бизнес-ангелов, довели их как-то до венчурных капиталистов, которые помогли бы им выходить на другие рынки или расширяться на этом рынке».

Кого не хватает на рынке

Журналисты

- ◆ менторов и бизнес-ангелов
- ◆ игроков вторичного рынка (нет инфраструктуры и компаний, готовых покупать компании первичных раундов)
- ◆ предпринимателей среди населения – мало стартапов, нацеленных на рост и прибыль
- ◆ региональных игроков (фонды, частные лица, инфраструктура)

ЭКСПЕРТ_6_ЖУРНАЛИСТ: «Не хватает региональных игроков, которые могли бы работать с проектами на уровне региона. То есть достаточно часто этим занимаются государственные структуры при Министерстве экономики, но тогда для участников, то есть для стартапов это заградительный объем документации».

ЭКСПЕРТ_17_ЖУРНАЛИСТ: «Сейчас начинает только-только зарождаться институт менторства, то есть, вот смотрите, кого мало – мало менторов, мало ангелов. То есть, грубо говоря, 100 просто на бумажке, 50 хоть какую-то активность ведут. Менторов должно быть больше, и ангелов должно быть больше, но их само по себе больше не станет».

ЭКСПЕРТ_2_ЖУРНАЛИСТ: «На российском рынке нет – есть такое понятие, которое называется «сэконд маркет». «Сэконд маркет» – это крупные компании, инфраструктурные игроки, которые готовы покупать компании первых раундов. В России он полностью отсутствует, либо просто на зачаточном этапе».

Роль государства на рынке



Что уже делает?

- ✦ Выравнивает дисбаланс формирующегося рынка большим объемом денежных средств
- ✦ Способствует инфраструктурному развитию инвесторов и предпринимателей
- ✦ Вводит инфраструктурные единицы (институты развития, венчурные фонды)
- ✦ Поддерживает молодых предпринимателей, создает инфраструктуру (учебные программы, инкубаторы, бизнес-акселераторы)
- ✦ Обеспечивает процесс связи «стартап – компания – стартап»

ЭКСПЕРТ_1_ФОНД: «У нас плохо развита, как раз у нас очень мало инвесторов на ранней стадии, и государство здесь в принципе активно помогает, либо выдавая гранты, либо организовывая мероприятия, встречи с инвесторами, образовательные программы».

ЭКСПЕРТ_30_ФОНД: «Государство способствует развитию инфраструктурному как для инвестора, так и для предпринимательства. От советского: что предприниматель – вор, спекулянт, барыга к нормальному понятию предпринимателя от слова «предпринимать», что-то делать, что-то создавать».

ЭКСПЕРТ_22_ФОНД: «Наконец-то инфраструктурные вещи, инкубаторы, начали не только сдавать площади, но и развивать предпринимательство на своих территориях, и, в общем-то, неплохо работают, регионы очень хорошо подключились. То есть, в какой-то момент инфраструктурные вещи, в которые никто не верил, тоже начали играть».

ЭКСПЕРТ_5_ФОНД: «Роль государства у нас выше, чем в тех же самых западных странах, связано с тем, что рынок находится на этапе формирования, и, соответственно, государство пытается ускорить его развитие, выравнивая дисбаланс за счет достаточно большого объема государственных денег».



Чего не хватает?

- ✦ Должно быть ориентировано на формирование рынка, пока это направление не прослеживается
- ✦ Регламентировать закон и следить за его выполнением. Все остальное – роль предпринимателей
- ✦ Много образовательных проектов и инфраструктуры, но нет инструментов применения знаний
- ✦ Образовательных проектов, направленных на бизнес
- ✦ Помощи компаниям на начальном уровне (финансовой, юридической)

ЭКСПЕРТ_12_СТАРТАП: «Задача у государства одна – государство не должно мешать, а должно четко регламентировать закон и следить за выполнением этого закона. Больше от государства ничего не требуется. Все остальное – это не роль государства, все остальное – это роль предпринимателей».

ЭКСПЕРТ_3_СТАРТАП: «От государства сейчас рынок требует пересмотреть приоритеты, перестать в таком количестве бросать на рынок образовательные мероприятия, всевозможные премии, конкурсы, чтобы они посмотрели, наконец, на лопаты – то есть копать научили, а лопаты не дали».

ЭКСПЕРТ_22_ФОНД: «От государства получить образовательный сервис, чтобы научить людей, которые могут делать бизнес, – делать этот бизнес. Во-вторых поддержка, как в создании компаний, так и работы на первые годы жизни компании, юридические льготы, упрощенная работа юридического лица, а третье – что государство могло предоставить это финансирование, но не в виде грантов, а в виде субсидий».

Роль инвесторов / стартапов на рынке



Что уже делают?

- ◆ Инвестиционные фонды поддерживают проекты, которые уже приносят прибыль (конечная точка всех стартапов)
- ◆ Частные инвесторы формируют связи и заказ для стартапов / потребителей / рынка
- ◆ Визионеры – видят перспективы, находятся в тренде, создают предпосылки развития рынка

ЭКСПЕРТ_26_ФОНД: «Частные инвесторы формируют связи и заказ для бизнеса, заказ для стартапов, заказ для потребителей, заказ для рынка». ЭКСПЕРТ_4_ФОНД: «Также они видят перспективы – что происходит в глобальном тренде, создавать определенные предпосылки развития рынка».

ЭКСПЕРТ_22_ФОНД: «Роль инвестора в настоящий момент очень часто финансовая, то есть инвестор предлагает деньги, но не предлагает поддержки».



Чего не хватает?

- ◆ Должны предлагать не только финансы, но экспертизу и развитие (делиться знаниями, опытом, связями)
- ◆ Проверка своих компетенций, способности отбирать проекты – качество экспертизы
- ◆ Должны подбирать проекты, заниматься именно венчуром

ЭКСПЕРТ_22_ФОНД: «На самом деле его роль – прежде всего экспертиза и развитие. Не просто профинансировать компанию, но обогатить ее своими знаниями, опытом, связями».

ЭКСПЕРТ_10_СТАРТАП: «Достаточно много было совершено вделок за последние 2-3 года, но крайне мало выходов из проектов, а это означает, что крайне мало проектов, которые вышли на целевые значения. Поэтому у фондов основная цель – проверить свои компетенции, способности отбирать проекты и находить будущих звезд».

Фонды / инвесторы

Стартапы

- ◆ Формирование и развитие венчурного рынка
- ◆ Создание инноваций, формирование потребностей
- ◆ Показатель успеха – привлечение инвестиций, а не развитие бизнеса

ЭКСПЕРТ_3_СТАРТАП: «Стартапы генерируют или создают новые сущности, новые модели потребления, которые еще никогда не использовались или не были придуманы, это непосредственно мозг всего этого рынка и мозг инноваций».

ЭКСПЕРТ_22_ФОНД: «В настоящий момент предприниматели чаще всего ставят перед собой задачу как привлечение инвестиционных и грантовых средств, вместо того чтобы строить бизнес».

ЭКСПЕРТ_22_ФОНД: «Сейчас у предпринимателей у многих немножко сломана модель, они считают успехом привлечение денег».

- ◆ Построение бизнеса даже на минимальных ресурсах
- ◆ Должны формировать запрос фондам и инвесторам

ЭКСПЕРТ_22_ФОНД: «Основная роль предпринимателя – создавать успешный бизнес, используя минимальные ресурсы. В настоящий момент предприниматели чаще всего ставят перед собой задачу как привлечение инвестиционных и грантовых средств, вместо того, чтобы строить бизнес».

ЭКСПЕРТ_26_ФОНД: «Очень бы хотелось, чтобы от них был очень четко сформулированный запрос к институтам развития и к венчурным инвесторам».

Адекватность ролей игроков целям развития рынка

Роли адекватны



- Все роли адекватны, соответствуют западным на 80–90%
- Разные типы предпринимателей – с фокусом на поиск инвесторов / на самостоятельное развитие
- Стартап и инвестор действуют согласованно: один инвестирует, другой берет деньги, вкладывает в продукт, получает выгоду для себя и инвестора
- Самая адекватная целям рынка группа – венчурные фонды (большой опыт, понимание ситуации на рынке, оценка проектов)

ЭКСПЕРТ_1_ФОНД: «Роли на самом деле как бы придуманные, можно сказать, на Западе, то есть эта вся история пошла с 50–60-х годов в Силиконовой долине и мы как бы просто повторяем историю западного венчурного рынка. В принципе, адекватно, ну, процентов 80–90, если сравнивать с мировыми стандартами».

ЭКСПЕРТ_20_СТАРТАП: «Самые адекватные – это венчурные фонды крупные, потому что у них большой наработанный опыт аналитики и они понимают, что происходит на рынке, что стрельнет, что не стрельнет, то есть в большей степени. Конечно, тут можно ошибаться, и история, в истории хватает примеров, когда даже очень крупные эксперты ошибались».

ЭКСПЕРТ_7_СТАРТАП: «Я думаю, что они адекватны, просто мы отстаем, у нас всё происходит с некоторой задержкой».

ЭКСПЕРТ_8_СТАРТАП: «Сейчас человек, который начнет свой бизнес, он может с небольшими затратами получить доступ к финансам, имею в виду государственные институты развития, и бизнес-инкубаторы, и акселераторы, разные структуры, которые позволяют человеку снизить затраты, познакомиться с какой-то аналитикой, получить стартовую экспертизу своих идей, получить доступ к инвесторам, к менторам – это есть».

ЭКСПЕРТ_15_СТАРТАП: «Стартапер и инвестор – они действуют заодно, они гребут в одной лодке и должны друг другу помогать. Собственно, инвестор помогает деньгами, помогает связями, помогает опытом в развитии бизнеса... а стартапер в свою очередь помогает себе, беря деньги от инвестора и тратя их на разработку продукта, чтобы заработать деньги для себя, вот, и одновременно зарабатывать деньги для инвестора, который в него поверил, который его поддержал».

Адекватность ролей игроков целям развития рынка

Роли не адекватны



- Много участия государства, институтов развития и мало частных инвестиций
- Западная схема – стартапы / предприниматели во главе угла, и к ним приходят фонды. У нас наоборот: очередь из стартапов в фонды
- Нет диалога государства с венчурным рынком
- «Кривая» модель предпринимательства – успехом считается не развитие бизнеса, а получение инвестиций (ориентация на получение «бесплатных» денег)

ЭКСПЕРТ_2_ЖУРНАЛИСТ: «На западном рынке, на развитом рынке стартапы – скажем так, фандеры и предприниматели – стоят во главе угла. Это к ним приходят фонды, и за успешными серийными предпринимателями выстраивается очередь, но у нас пока происходит наоборот. У нас есть набор и линейка фондов, к которым стоит очередь из предпринимателей».

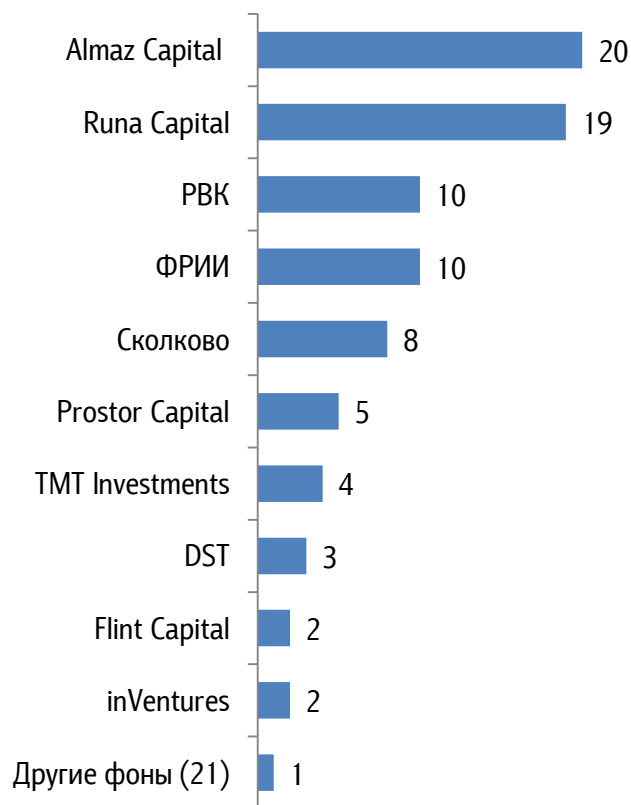
ЭКСПЕРТ_4_ФОНД: «Государство действует по своему усмотрению, не спрашивает венчурных инвесторов «скажите, что вам нужно» и помогает им в организации этих недостающих компонентов. У государства есть свое видение, свои определенные программы, и действительно понятно, что государству нужно развивать некоторые отрасли, которые могут совсем и не быть выгодными для портфельных инвесторов».

ЭКСПЕРТ_9_СТАРТАП: «Нельзя сказать, что стартаперы однозначно ходят в поисках денег по рынку. Ситуация складывается так, что если идея стоящая, если стартап понравился многим инвесторам, то инвесторы будут ходить за стартапером, пытаясь его проинвестировать. В тоже время, если идея не очень хорошая, и проект не очень хороший, и в него никто не верит, то тогда да, стартаперы будут ходить за инвестором, просить у него денег».

Крупнейшие игроки рынка

- Первое и второе места в рейтинге крупнейших игроков – у частных фондов (Almaz Capital, Runa Capital). Второе и третье места – у фондов с государственной поддержкой. Отметим, что в целом фонды лучше известны среди стартапов и журналистов.
- Также, по мнению экспертов, важными игроками рынка являются успешные стартапы, бизнес-ангелы и крупнейшие интернет-компании.

Рейтинг фондов
«крупнейшие игроки рынка»



Также в качестве крупных игроков упоминались

- бизнес-ангелы (Игорь Рябенский, Аркадий Морейнис, Павел Черкашин)
- новостные и медиа-ресурсы (например, Цукерберг позвонит)
- стартапы (KupiVip, Lamoda, Островок – получили большой объем инвестиций)
- интернет-компании (Яндекс, Мейл, Microsoft, Cisco, IBM – вышли на IPO, вкладывают в стартапы, иностранные венчурные направления)

	Фонды	Стартапы	Журналисты
Almaz Capital	4	8	4
Runa Capital	5	9	5
РБК	2	5	3
ФРИИ	1	6	3
Сколково	2	3	3

Инвестиционные фонды:
специфика, узнаваемость, рейтинги фондов
по ключевым показателям



Ключевые выводы

- ✦ Как отмечалось ранее, спецификой российского венчурного рынка и отчасти причиной его неоднородности является большое количество разнообразных венчурных фондов – различных не только по форме организации, но и по стратегии инвестирования, по предпочтениям сфер инвестирования, по уровню профессионализма членов команды фонда.
- ✦ В результате анализа упоминаний экспертами конкретных фондов в вопросе о «крупных игроках» или «знании инвестиционных фондов» был построен рейтинг узнаваемости. В ТОП-3 по узнаваемости входят Runa Capital, Almaz Capital и ФРИИ.
- ✦ Стоит отметить, что данные фонды более узнаваемы в среде стартапов, а среди фондов и журналистов показатели узнаваемости почти равны (хорошее знание среди потребителей, но плохое внутри / вовне отрасли).
- ✦ В ходе анализа высказываний выявилась специфика восприятия государственных фондов Сколково, РВК и ФРИИ: часть рынка не воспринимает данных игроков как инвесторов, а относит к институтам развития, государственным компаниям, акселераторам.
- ✦ По показателю активности (количество реализуемых проектов) и известности фондов ТОП-3 составляют Runa Capital, Almaz Capital и РВК.
- ✦ По значимости для отрасли тройка лучших – РВК, ФРИИ, Runa Capital.
- ✦ По инновационности тройка лучших – Runa Capital, AlmazCapital, ФРИИ, тогда как по доступности и удобству работы данные фонды разместились в рейтинге в обратном порядке.
- ✦ Наконец, по показателю PR-активности в тройку фондов, лучше всего рассказывающих о своих продуктах, попали Runa Capital, ФРИИ, AlmazCapital.
- ✦ В целом среди экспертов по большинству показателей лидерами остаются два частных фонда – Runa Capital и AlmazCapital.

Специфика фондов

Фонды различаются по:

- сфере вложений (ИТ, медицина и т. д.)
- размеру и стадии вложений
- инвестициям в российские / иностранные проекты
- глубине вовлеченности в работу проектов
- ориентации на деньги / технологии
- государственный и негосударственный характер инвестиций

Специфика ключевых фондов

Almaz Capital

- вложения в состоявшиеся проекты на стадии масштабирования
- инвестиции на разных стадиях (начальной, поздней)
- фокус на технологический бизнес
- деньги собственного бизнеса
- частный фонд

ФРИИ

- государственный, но без обязательств / денег от государства
- вложения на уровне идеи, помощь в развитии
- создают посевной климат (на ранних стадиях)
- широкое поле инвестиций / непритязательны
- специализируется на интернет-стартапах
- инфраструктура

Runa Capital

- небольшие сделки под идею / крупные сделки
- инвестиции на ранних стадиях
- деньги собственного бизнеса
- западное инвестирование
- частный фонд

Сколково

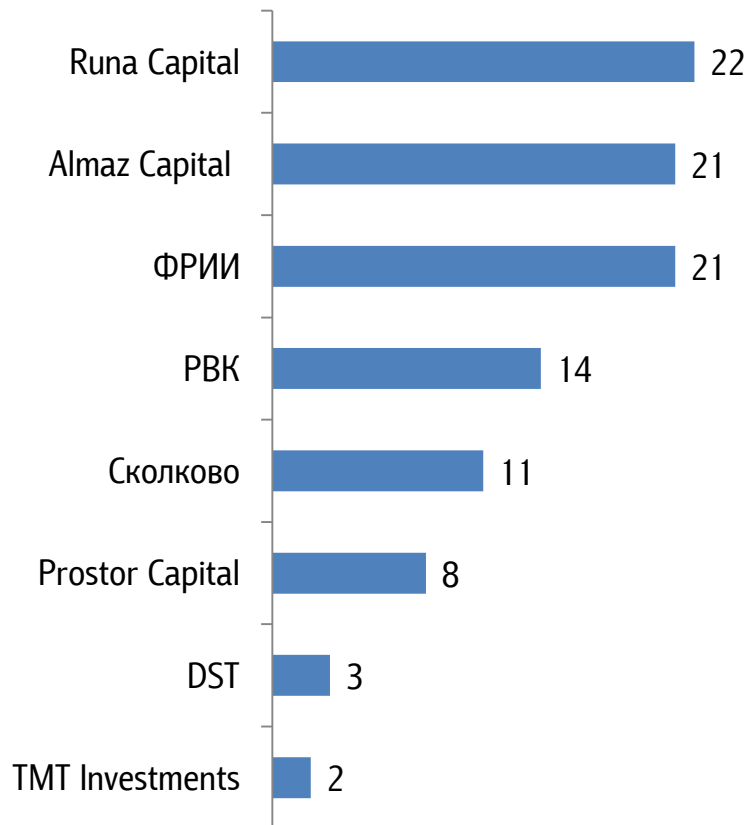
- гранты в зависимости от года развития стартапа (грант 1/3, 1/2, далее 50% от привлечённых денег)
- разнообразие направлений (ИТ, инновации, медицина, ядерная физика)
- институт развития

РВК

- крупные сделки в зрелые проекты
- инфраструктурная единица
- посевные инвестиции
- государственный фонд

Общая узнаваемость фондов

Количество уникальных упоминаний
(крупный игрок ИЛИ венчурный/инвестиционный фонд)



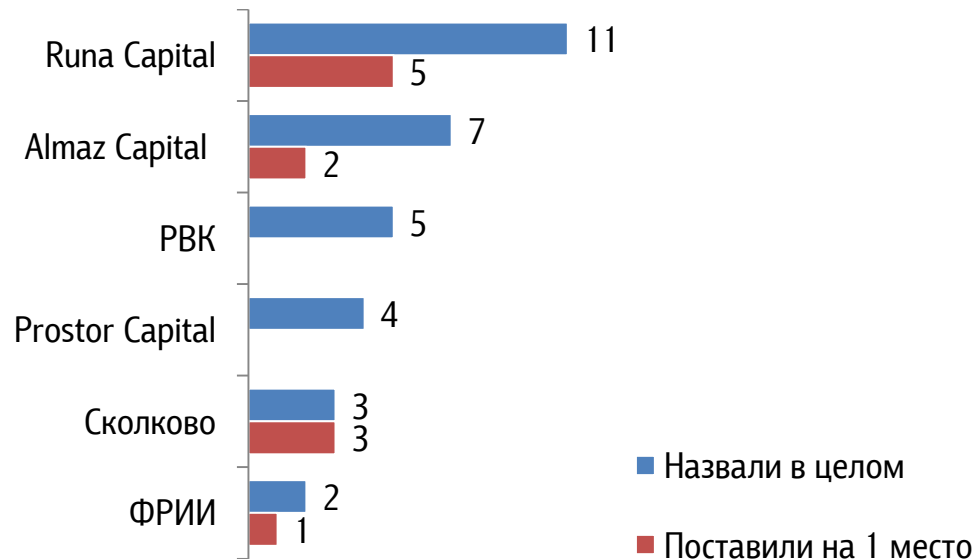
	Фонды	Стартапы	Журналисты
Runa Capital	5	12	5
Almaz Capital	5	11	5
ФРИИ	5	12	4
РВК	5	6	3
Сколково	3	5	3

- В тройку наиболее узнаваемых входят Runa Capital, Almaz Capital и ФРИИ. Именно их называли чаще всего при ответе на вопрос о ключевых игроках рынка/знании инвестиционных фондов.
- Данные фонды более узнаваемы в среде стартапов, а среди фондов и журналистов показатели узнаваемости почти равны (хорошее знание потребителей, но плохое внутри/вовне отрасли).
- Специфика восприятия Сколково, РВК и ФРИИ: часть рынка НЕ относит их к венчурным инвесторам.

Рейтинги фондов: активность

- Сложность оценки фондов по показателям эффективности или активности в том, что на рынке пока мало крупных «выходов» (рынок молодой). Кроме того, количество сделок может быть заложено в стратегии фонда.
- Рано оценивать/мало выходов, но среди эффективных называют Runa Capital, Almaz Capital, ФРИИ, Prostor Capital.

Активность/по количеству реализуемых проектов



ЭКСПЕРТ_26_ФОНД: «У нас есть несколько фондов, которые мы считаем профессиональными. Мы не оцениваем количество, понимаете? То есть, конечно, там у этих фондов есть какой-то набор проектов, которые проинвестированы, но мы смотрим больше на как бы состав».

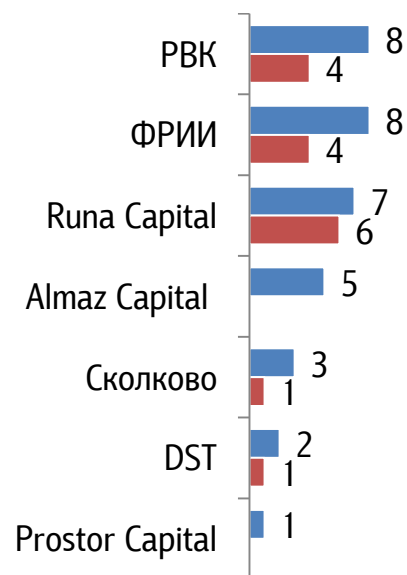
ЭКСПЕРТ_30_ФОНД: «Фонды делают сделки, количество сделок зависит от стратегии фонда и от веяния. Фонд, допустим, у нас, на десять лет, инвестируемый в течение четырех-пяти лет, к окончанию десятилетнего срока мы должны из всех компаний выйти. Фонд, скажем так, можно оценить по факту окончания срока работы фонда».

Рейтинги фондов: известность и значимость

по известности



по значимости для отрасли



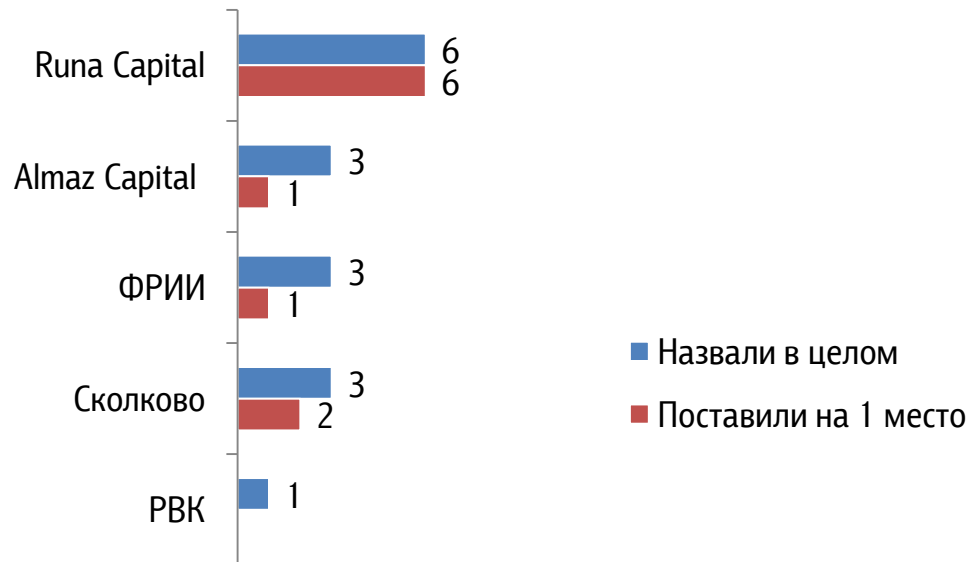
ЭКСПЕРТ_25_ФОНД: «Отрасль – она разная. Есть компании, которым, например, Runa Capital вообще не нужен, а есть компании, для которых Runa Capital чуть ли не единственный профессиональный инвестор, который может в них инвестировать».

ЭКСПЕРТ_7_СТАРТАП: «Я думаю, что ФРИИ, потому что он делает очень масштабные такие образовательные процессы, и он достаточно здорово открыт для общения – это тоже очень большой плюс и проводит много мероприятий».

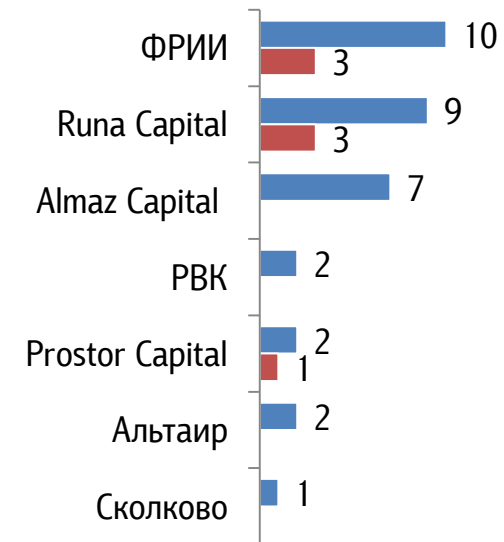
ЭКСПЕРТ_6_ЖУРНАЛИСТ: «Маленькие фонды и там маленькие стартапы – это рынок услуг или узкотехнологичный рынок, то есть рынок услуг, скорее всего, а вот Сколково с РВК – это технологичные рынки, там биотехнологии и nano технологии».

Рейтинги фондов: инновационность и доступность

ИННОВАЦИОННОСТЬ



доступность и удобство работы



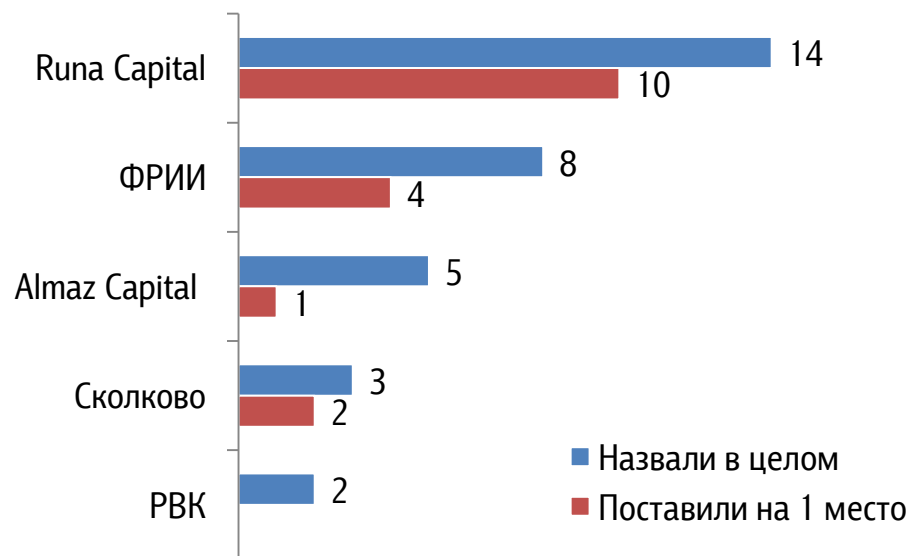
ЭКСПЕРТ_3_СТАРТАП: «Потому что в фейсбуке сразу видно – либо фонд открыт, рыночен, и он общается со своими потенциальными клиентами или с потенциальными проектами, либо этот фонд чисто бумажный, только на сайте, и бюрократически к нему зайти можно только через емейл. По доступности это те, кто присутствуют на фейсбуке».

ЭКСПЕРТ_3_СТАРТАП: «Сколково можно назвать, потому что они к себе привлекают именно такие – биотех, аэрокосмическую отрасль, по инновационности – наверное, они сейчас».

ЭКСПЕРТ_7_СТАРТАП: «По инновационности, мне кажется, что ФРИИ дальше всех пошел, потому что они делают формат, который в принципе у нас не применяется вообще. Они делают некий акселератор, который до этого не использовался в таком формате никем».

Рейтинги фондов: PR

лучше всех рассказывают о своей деятельности и продуктах



ЭКСПЕРТ_24_ГОСОРГАНЫ: «Когда ФРИИ приглашает на свои проекты Владимира Путина, я думаю, это как бы говорит само за себя, как, возможно, госпиара, скажем так. И у Руны тоже очень сильная команда и достаточно харизматичный лидер Сергей Белоусов, они очень активно выступают на всех конференциях, мероприятиях».

ЭКСПЕРТ_9_СТАРТАП: «Довольно активно, точнее, самый активный, наверное, в силу своей новизны – это ФРИИ, у них очень-очень мощная работа пиар-отдела».

ЭКСПЕРТ_10_СТАРТАП: «Был достаточно известный и скандальный ролик Runa Capital, мне кажется, это была очень интересная акция».

ЭКСПЕРТ_17_ЖУРНАЛИСТ: «Runa Capital хорошо освещают свои покупки. Стараются выбирать акцентные, и, кроме того, Белоусов – главный владелец фонда и себя пиарит фондом, и когда нужно пиарить фонд, он не забывает про других».

Участники рынка инвестиций: специфика
профессии, узнаваемость первых лиц фондов,
оценка команд фондов



Ключевые выводы

- По мнению экспертов, специалисты рынка венчурного инвестирования обладают такими профессиональными качествами, как работоспособность, дальновидность, широкий кругозор, опыт в ведении бизнеса (для инвесторов), а также умение видеть тренды и предсказывать потребности людей. При этом часто эксперты отмечали, что игроки на рынке венчурного инвестирования не являются профессиональными инвесторами с точки зрения образования, а как правило, приходят из смежных сфер: банковского дела, финансов, управления рисками и т. п.
- К личным качествам людей, вовлеченных в среду венчурного инвестирования, относят большие амбиции, готовность к рискам, умение работать в команде, готовность к обучению, энтузиазм.
- Если говорить о первых лицах венчурных фондов, то пятерка наиболее узнаваемых в экспертной среде персон – это Александр Галицкий (Almaz Capital), Сергей Белоусов, (Runa Capital), Герман Каплун (TMT Investments), Кирилл Варламов (ФРИИ), Игорь Агамирзян (РВК). Эти люди оцениваются как высококлассные профессионалы, с большим опытом ведения бизнеса и выдающимися лидерскими качествами.
- По мнению экспертов, сейчас на рынке лучшая команда – у ФРИИ. Она оценивается как команда профессионалов, пришедших из бизнеса, команда лучших специалистов отрасли. Также данную команду воспринимают как молодую, активную, готовую рисковать, с которой приятно работать.
- На втором месте – команда Runa Capital: большая, с опытом ведения бизнеса и технологическим бэкграундом. Третье место занимает команда Almaz Capital – благодаря хорошему пиару и известности первого лица.

Специфика людей на рынке венчуров

Профессиональные качества

- Работоспособность, трудолюбие
- Отсутствие профильного образования, люди пришли из других сфер (банки, финансы, бизнес)
- Понимание рынка, российских и общемировых тенденций
- Дальновидность, критический взгляд
- Широкий кругозор, глубокое погружение в сферу
- Чувствуют потребности людей, создают ценности
- Опыт создания бизнеса
- Технологический бэкграунд

ЭКСПЕРТ_2_ЖУРНАЛИСТ: «Адекватность людей, профессионализм людей, отсутствие завышенной самооценки – они не переоценивают свою активность, не переоценивают свою деятельность на рынке».

ЭКСПЕРТ_2_ЖУРНАЛИСТ: «Они не получали профильного образования, то есть это люди, которые пришли из других сфер – из финансовых секторов, из банков, из пиара, из каких-то технических областей».

ЭКСПЕРТ_15_СТАРТАП: «Предвидение будущего и создание ценностей; нужно чувствовать людей, чувствовать то, что людям нужно».

ЭКСПЕРТ_29_ЖУРНАЛИСТ: «Смотреть на рынок критически, иметь компании в точках роста, находить зачатки роста в идеях, в бизнес-моделях, чтобы инвестировать».

Личные качества

- Коммуникабельность, ценность человеческого общения
- Амбиции
- Готовность к рискам и переменам
- Умение работать в команде
- Способны принимать жесткие решения
- Готовность к обучению
- Образованность
- Энтузиазм
- Аналитический склад ума

ЭКСПЕРТ_19_СТАРТАП: «Бизнесмены с достаточно жесткой хваткой. Способные быть сначала доброжелательными, а потом очень жесткими, когда договор подписан».

ЭКСПЕРТ_15_СТАРТАП: «Прогрессивные люди, для которых очень важны человеческие отношения. Венчурное инвестирование и стартапы – человеческие отношения, которые завязываются у людей в ходе того, как они развивают бизнес».

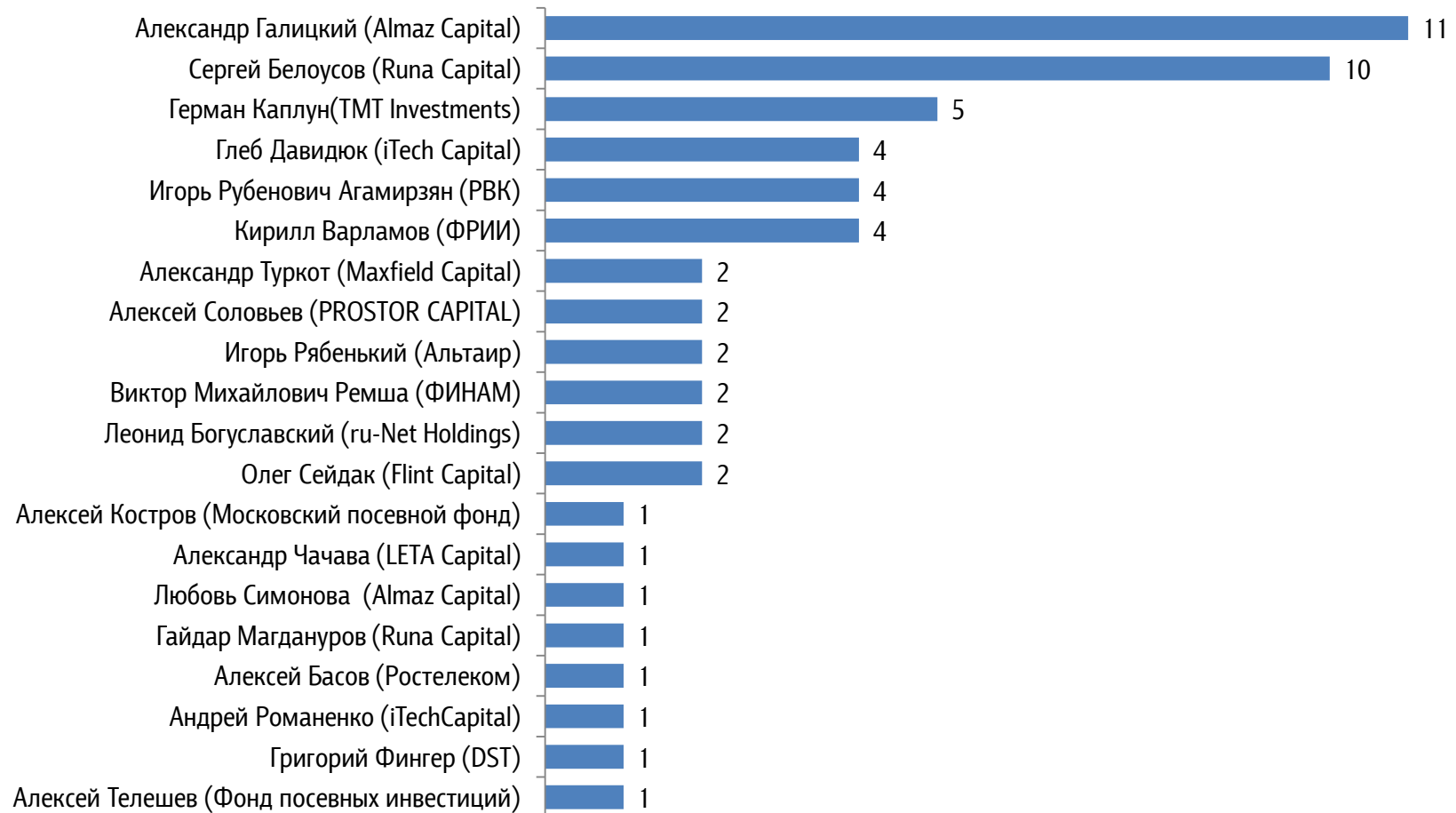
ЭКСПЕРТ_1_ФОНД: «Основной признак людей из фонда – они фанатики своей профессии и им интересны новые какие-то продукты».

ЭКСПЕРТ_30_ФОНД: «Совершенно другое мышление, и любой профессиональный инвестор, в общем-то, знает, на чем можно будет заработать деньги через пять-шесть лет».

Первые лица фондов: узнаваемость

По частоте упоминаний

Результаты ответа на открытый вопрос * интервью : «Кого из первых лиц венчурных фондов вы можете назвать?»



Также упоминались: Павел Черкашин, Аркадий Морейнис, Игорь Мацанюк, Юрий Мильнер, Эдуард Шендерович, Дмитрий Чихачев, Марина Трещева.

* В открытом вопросе НЕ предлагались варианты ответов, респонденты самостоятельно называли персоналии

Отношение к первым лицам

Александр Галицкий, компания Almaz Capital



- высокая оценка как эксперта (мышление, интуиция);
- приятный в общении / не жесткий
- опыт успешной реализации серийного предпринимательства / технологических компаний
- знание западного рынка / опыт работы
- качественный бэкграунд
- подходит для отрасли

ЭКСПЕРТ_20_СТАРТАП: «Понравилось его экспертное мнение, как он здраво мыслит, более приятный в общении человек, он не более глубокий в IT, у него отличная интуиция именно в том плане – стрельнет, не стрельнет».

ЭКСПЕРТ_5_ФОНД: «...Имеет успешную историю создания серийного предпринимательства, хорошее знание того, что происходит на Западе».

ЭКСПЕРТ_2_ЖУРНАЛИСТ: «Человек, который с очень качественным бэкграундом, с опытом работы на американском рынке... возраст, время, опыт».

Сергей Белоусов, компания Runa Capital



- подходит для отрасли
- открыт для общения с прессой
- адекватен в деловых отношениях
- личный опыт реализации стартап-проекта
- понимает, что нужно молодым предпринимателям
- дает экспертную поддержку
- практикующий бизнесмен в IT-отрасли

ЭКСПЕРТ_9_СТАРТАП: «Он сам создавал с нуля уже известную далеко за пределами России компанию, и только после того, как он свою кампанию сделал успешной, он стал инвестором. Этот человек, безусловно, понимает, что нужно молодым людям, которые хотят стать предпринимателями».

ЭКСПЕРТ_17_ЖУРНАЛИСТ: «В Руне – Белоусов, в целом у дружелюбное отношение к прессе. И подход, в общем-то, достаточно адекватный в деловых отношениях».

ЭКСПЕРТ_22_ФОНДБ: «Я бы назвал двух самых известных людей в венчурной индустрии – Сергей Белоусов и Александр Галицкий, и их я оцениваю как самых подходящих людей для этой отрасли».

Герман Каплун, TMT Investments



- огромный опыт создания и управления бизнесом
- обучался в фондах прямых инвестиций, нарабатывал опыт
- создал большой холдинг
- большой опыт работы в интернет-бизнесе

ЭКСПЕРТ_5_ФОНД: «Огромный опыт создания и управления различными бизнесами, получил знания в других фондах прямых инвестиций, учился и нарабатывал базу, после чего запустил собственный проект».

ЭКСПЕРТ_2_ЖУРНАЛИСТ: «Человек, который создал РБК, большой холдинг, сейчас управляет деньгами... Огромный опыт работы именно в интернет-бизнесе».

Отношение к первым лицам

Кирилл Варламов, ФРИИ



- открытый для прессы
- адекватен в деловых отношениях
- воспринимается, как предприниматель
- профессионал в своей сфере
- с ним приятно работать
- является «брендом» ФРИИ, делает его персонифицированным

ЭКСПЕРТ_17_ЖУРНАЛИСТ: «В целом у них дружелюбное отношение к прессе. И подход, в общем-то, достаточно адекватный в деловых отношениях».

ЭКСПЕРТ_6_ЖУРНАЛИСТ: «Я никого, кроме ФРИИ, не могу назвать, потому что для меня не являются другие фонды персонифицированными».

ЭКСПЕРТ_12_СТАРТАП: «На данный момент могу сказать только хорошее, потому что он, действительно, предприниматель».

ЭКСПЕРТ_1_ФОНД: «В принципе могу вам назвать Варламова – это директор фонда ФРИИ, Айтек Кэпитэл – это Давидюк. Это руководители, которые являются профессионалами, и с ними интересно работать».

Игорь Агамирзян, компания РВК



- личные качества топ-менеджера крупной госкомпании
- ответственность, работоспособность
- четко выстроил деятельность компании, прозрачность работы

ЭКСПЕРТ_29_ЖУРНАЛИСТ: «Личные качества это топ-менеджера в большой компании государственного уровня с большим многомиллиардным бюджетом, по факту он там на уровне, очевидно, что есть качества, какие должны быть. Понятно, большая загруженность, уровень ответственности соответствующий».

ЭКСПЕРТ_8_СТАРТАП: «Он руководитель огромной структуры. Структура деятельности достаточно четкая, относительно того, что можно видеть, относительно процесса».

Глеб Давидюк, компания iTech Capital



- профессионал в своей сфере
- личные бизнес-качества (талантливый, толковый, бизнес-грамотный)
- с ним приятно работать

ЭКСПЕРТ_2_ЖУРНАЛИСТ: «Очень профессиональный мужчина, очень грамотный, очень толковый, подкованный и один из, мне кажется, талантливейших».

ЭКСПЕРТ_1_ФОНД: В принципе, могу вам назвать Варламова – это директор фонда ФРИИ, iTech Capital – это Давидюк. Это руководители, которые являются профессионалами, и с ними интересно работать».

Лучшие команды фондов

Команда ФРИИ

- профессионалы, с бизнес-бэкграундом
- комфортно работать, есть ощущение связи
- стартап-фонд
- сильная команда, лучшие специалисты рынка
- молодые, активные, готовые рисковать

ЭКСПЕРТ_3_СТАРТАП: «Повторюсь: лучший коллектив на рынке – это ФРИИ, в плане профессионализма, в плане людей, которые пришли из бизнеса, открыто общаются».

ЭКСПЕРТ_15_СТАРТАП: «Очень комфортно, я получаю всё, что мне нужно. Если тебе нужен какой-то эксперт, тебя с ним познакомят. Если тебе нужен какой-то человек, чтобы обсудить какую-то проблему, тебя с ним свяжут. Если тебе нужен совет, тебе его обязательно дадут. Есть ощущение, есть понимание того, что мы действуем заодно».

ЭКСПЕРТ_1_ФОНД: «Самая сильная команда, собраны одни из лучших специалистов венчурного рынка в России за короткое время, собственно, обладая большим бюджетом, они смогли, как бы, подобрать там хорошую команду».

ЭКСПЕРТ_5_ФОНД: «Мне нравится команда ФРИИ – активная, молодая, отличная команда, которая готова браться за проекты, которые до этого казались даже не реализуемые, в том числе инфраструктурные».

Команда Runa Capital

- опыт успешно реализованных бизнес-проектов у партнеров фонда
- технологический бэкграунд
- связи в индустрии, большая команда

ЭКСПЕРТ_22_ФОНД: «Практически все партнеры создавали собственный бизнес, бизнесы технологические, у всех партнеров фонда имеется несколько успешных проектов реализованных, – лучшая команда фонда, которая есть сейчас на российском рынке».

ЭКСПЕРТ_26_ФОНД: «Это технологические предприниматели с очень большой экспертизой и способностью разговаривать на одном языке с другими технологическими предпринимателями, с наличием связей уникальных в индустрии глобальной, глобальными связями.»

Команда Almaz Capital

- открыты для общения
- опытность первого лица фонда
- грамотная работа PR-службы
- образ компетентного фонда

ЭКСПЕРТ_7_СТАРТАП: «Можно назвать ФРИИ, Almaz Capital тоже достаточно контактные ребята. Ну, это когда если смотреть не на одного человека, а, там, на нескольких, как они себя ведут».

ЭКСПЕРТ_4_ФОНД: «Я бы назвал Almaz Capital, в силу высокой эффективности работы, опыта, в первую очередь опыта основателя фонда Александра Галицкого. Великолепную работу с публикой, паблик рилейшенс, со стороны Любови Симоновой, партнеры которой создают образ такого решительного и компетентного фонда».

Трудности команд фондов

- Большое количество проектов, но мало специалистов, способных их обрабатывать
- Отсутствие стратегии – маркетинговой (внешней) и управления проектами внутри фонда
- Отсутствие / небольшой опыт в сфере инвестирования, т. к. рынок еще молодой
- Нехватка специалистов с профильным образованием (есть финансисты, управленцы, но нет специалистов по инвестированию)
- Нет желания изучать рынок, развиваться
- Не умеют работать со стартапами – управляют, а не поддерживают

ЭКСПЕРТ_6_ЖУРНАЛИСТ: «Фонды разделены по нишам, например, ФРИИ дают, там, маленькие гранты маленьким проектам, там, РВК выдают большие гранты. Каждый нашел свою нишу, уже рынок не нужен. Если мы знаем, что нужны крупные инвестиции на промышленные какие-то объекты, нужно идти в РВК, если мы знаем, что у нас там nano-, биотехнологии, то мы знаем, что вот Сколково их финансирует. Я к тому, что они не предпринимают активных маркетинговых усилий».

*ЭКСПЕРТ_11_ЖУРНАЛИСТ: «Большее количество людей работает с документами, совсем первоначальный фильтр, венчурный фонд буквально управляющий и партнер сами читают ту почту, которая приходит на info@**.ru, это огромные потоки, поэтому я думаю, что очень тяжело».*

ЭКСПЕРТ_12_СТАРТАП: «Приходят люди из финансовых институтов, любые курсы готовят людей по их специальности. Людей по инвестированию – не существует, существуют люди по банковской сфере, по управлению рисками. Им не хватает знаний, как делаются инвестиции, им не хватает способностей, желания изучать рынок, понимать новый рынок и прочее, прочее, прочее. И вообще общей образованности не хватает».

ЭКСПЕРТ_19_СТАРТАП: «Не хватает грамотного управленческого подхода. У венчурных фондов немалое количество проектов... Этим количеством проектов нужно грамотно управлять. И вот этого проектного управления проектами зачастую просто не налажено, не построено».

ЭКСПЕРТ_20_СТАРТАП: «Для тех фондов, у которых много проектов, и уже они сделали себе имя, с которым там выступают и поступают проекты, наверное, у них хватает количества опытных экспертов и возможности обрабатывать эти заявки».

ЭКСПЕРТ_5_ФОНД: «Не хватает прежде всего практически везде двух вещей – опыта и денег, причем чаще всего опыта и понимания того, что происходит на рынке».

ЭКСПЕРТ_24_ГОСОРГАНЫ: «Не хватает именно умения вести работу с теми командами, в которые они инвестируют. То есть не пытаться рулить командами за них самих, то есть именно выступать как ментор-инвестор, давать командам самореализовываться».